

Выбор международных транспортных условий поставки товаров



А. М. Голубчик,
канд. экон. наук, доцент,
Всероссийская академия
внешней торговли Минэко-
номразвития РФ, директор
экспертного департамента
юридической фирмы
Marsh & Wilts

От правильного выбора транспортных условий поставки товаров во многом зависит успех всей внешнеторговой сделки в целом. При этом совершенно неверно полагать, что Инкотермс сможет нивелировать ошибки и упущения, совершенные при составлении внешнеторгового контракта. Анализ проблем, возникающих при неверном выборе термина по Инкотермс, позволяет сформулировать ряд практических рекомендаций грузовладельцам по защите своих прав и имущественного интереса.

Достаточно часто у участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) складывается ложное впечатление о сути международных транспортных условий поставки INCOTERMS® 2010: их воспринимают как универсальное средство, позволяющее решить «почти все вопросы». При этом наибольшее число нежелательных последствий имеют два заблуждения:

- окончательный выбор тех или иных условий поставки (термин) зависит исключительно от позиций сторон при переговорах;
- избранное нами условие поставки автоматически решает все вопросы, связанные как с транспортировкой товара (в том числе с оплатой транспортных и/или сопутствующих услуг), так и с моментами перехода ответственности

за товар с продавца на покупателя и прав собственности на этот товар.

При условии, что первое утверждение верно, продавца должно было бы максимально устраивать условие франко-завод (EXW), а покупателю было бы удобнее всего дожидаться товара у себя на складе, на условии DDP. Однако на практике выбор торгового термина определяют совершенно иные факторы.

Выбрать можно любой из 11 терминов — важно, чтобы выбор осуществлялся на основе экономического и правового анализа ситуации (внешнеторговой сделки). Цель одна — добиться максимально низкой стоимости транспортировки при строгом соблюдении интересов обеих сторон, т. е. минимизации взаимных рисков непоставки и неоплаты товара. Если обязанности по доставке товара лежат на продавце, то дополни-



ФОТО: СЕРГЕЙ ТЮРИН

тельные расходы вынуждают его устанавливать более высокую цену на товар, ибо он должен принять во внимание все непредвиденные обстоятельства, которые могут повлечь за собой возможные риски и дополнительные расходы.

Фактор технологии доставки

Давно доказано, что при транспортировке готовых изделий в контейнерах максимальный экономический эффект достигается в том случае, когда одна из сторон принимает на себя ответственность за всю транспортировку, «от двери до двери». В этом случае у заказчика транспортных услуг есть возможность прибегнуть к современным методам транспортной логистики и привлекать к сотрудничеству не нескольких самостоятельных перевозчиков, а единого транспортного оператора, профессионала, способного организовать доставку груза «от двери до двери». Неслучайно рост контейнеризации грузов международной торговли вызвал рост числа компаний, предлагающих именно такой сервис.

Эти компании в различных источниках могут иметь совершенно разные названия: мультимодальные транспортные операторы (МТО), провайдеры логистических услуг, операторы смешанных перевозок. Суть бизнеса у них одна — организация сквозной доставки грузов [1].

Однако для массовых сырьевых, навалочных или наливных грузов технология доставки до склада конечного получателя используется крайне редко, такова исторически сложившаяся специфика этого вида бизнеса. Эти грузы преимущественно перевозятся водными видами транспорта, и тут оптимальным будет выбор в пользу терминов второй группы: FAS, FOB, CFR, CIF, особенно если планируется продажа груза в пути. При этом продавцу уместно будет взять на себя заботу о подвозе товаров в порт отгрузки, а покупателю — по вывозу из порта назначения.

Фактор погрузо-разгрузочных работ

На правильный выбор условий поставки должен влиять и такой аспект, как операции по погрузке/выгрузке товаров. При торговле массовыми сырьевыми товарами на погрузку и выгрузку могут тратиться довольно крупные суммы, плюс вполне ожидаемым становится риск возникновения убытков от за-

держки судна или иного транспортного средства (демерредж и/или детенши). Очень часто на свет появляется масса не крупных по сумме, но крайне неприятных расходов, например оплата услуг таможенных посредников (брокеров), услуг всевозможных агентов, оформление разного рода документов, национальные налоги, страхование в рамках терминов CIF и CIP и т. д. В этом случае необходимо очень четко идентифицировать источник или причину возникновения такого рода расходов, для того чтобы иметь возможность отнести их на ту или иную сторону внешнеторгового контракта, с учетом выбранного базиса поставки [2].

Весьма распространена ошибка, когда термин FOB используют абсолютно неуместно, например при перевозке грузов в контейнерах или накатных грузов (ро-ро), т. е. в тех случаях, когда разумнее использовать условие FCA. Судите сами: если транспортная страховка покрывает только промежуток от пункта FOB, то покупатель не получит страховое возмещение за любые проблемы с грузом на причале порта. Даже если покупатель захочет обеспечить себе страхование от «двери до двери», ему придется долго убеждать страховщиков в необходимости покрыть ответственность до пункта FOB, так как у него нет страхового интереса в товаре до этого самого пункта.

Кстати, именно из-за технологических особенностей погрузо-разгрузочных работ с контейнерными грузами в современных условиях абсолютно нелогично применять термины FAS, FOB, CFR, CIF для перевозок такого рода грузов. При погрузках массовых навалочных или наливных грузов всегда можно четко зафиксировать ту часть груза, что уже попала на судно, и ту, что еще находится на причале, т. е. пока не пересекла поручни судна [3]. А как возможно отследить и четко зафиксировать момент пересечения поручня судна контейнером, перемещаемым краном? Это очень проблематично, но ведь именно момент пересечения грузом поручней часто является точкой перехода ответственности от продавца на покупателя.

Риски убытков в пути

На практике невозможно не учитывать риск утраты или повреждения товаров, находящихся в пути. Эти риски могут являться следствием как внезапных событий (авария транспортного

средства, кранового механизма, гибель или посадка на мель судна), так и ошибок персонала (неверная укладка товара в контейнер, грубое обращение с грузом, недостаточные меры безопасности у перевозчика и в терминалах). Поэтому первый вопрос в данном случае — это распределение рисков между продавцом и покупателем. Именно оно определено в группах терминов F и C INCOTERMS® 2010.

Сторона, которая понесла убытки во время перевозки товаров, должна иметь право обратиться за компенсацией к перевозчику или экспедитору/МТО. Здесь возникает необходимость выяснить, каков уровень ответственности перевозчика или оператора, в какой степени перевозчик, связанный договорными отношениями исключительно с отправителем (!), принял на себя риски. На практике почти всегда оказывается, что перевозчик или МТО несут ограниченную ответственность, в пределах ограничений, содержащихся в международных транспортных конвенциях.

Более того, морской перевозчик имеет возможность воспользоваться преимуществом, которое ему предоставляют правила Гаага-Висби, где перечислены особые случаи полного освобождения от ответственности. Перевозчик имеет право ссылаться на них при навигационной ошибке, ошибке в судовождении, пожаре и в ряде других обстоятельств.

Еще одна особенность морских перевозок — возможность возникновения ситуации, которая называется «общая авария», или General Average. Это старинный морской обычай, когда при наступлении события, которое капитан судна имеет право отнести к общей аварии, риски разделяются поровну между всеми участниками морского предприятия, т. е. судном, фрахтом и грузом. В ситуации, когда и судно, и товар подвергаются общей опасности и для их спасения необходимо предпринять чрезвычайные меры, например выбросить часть груза за борт для облегчения судна, или пойти на затраты, связанные со снятием судна с мели, от собственника груза требуют заплатить его долю расходов. Распределение убытков производится специально обученными служащими страховых компаний — диспашерами. Таким образом, грузополучатель не только не получит возмещения убытков от перевозчика, но и может остаться должным ему.



ФОТО: СЕРГЕЙ ТЮРИН

Ответственность перевозчика

Если грузоотправитель не сделал специальных заявлений о ценности товаров, то морской перевозчик ограничивает свою ответственность эквивалентной 2 ед. СПЗ (SDR¹) за 1 кг груза брутто или 666,67 единицы СПЗ за 1 грузовое место, в зависимости от того, какая величина будет больше. Отдельно обратим внимание читателей на наличие в правилах Гаага-Висби [4] специальной контейнерной оговорки о том, как следует считать контейнер — за одно грузовое место или по числу мест груза, содержащегося в этом контейнере. В соответствии с ней, если в коносаменте указано на определенное количество мест груза в контейнере, не оспоренное перевозчиком, то именно это количество мест и будет являться базой для исчисления размера ответственности перевозчика. В противном случае количество мест будет равно количеству контейнеров в коносаменте.

Кажется, что все предельно просто — в коносаменте всегда фигурирует количество мест и вес груза. Однако в любом коносаменте любого морского перевозчика содержится оговорка, внесенная в бланк коносамента типографским способом, примерно такая: Particulars furnished by shipper — carrier not responsible². В бланке коносамента Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА), в самом низу центральной части, после места, отведенного под описание груза, на-

ходим такую оговорку: according to the declaration of the consignor³. Более того, в теле коносамента (графа «description of goods»), после указания количества мест и веса груза, всегда появляются буквы STC или STB, смысл которых таков: заявлено, что содержится / должно быть⁴. Очень часто в коносаментах появляется такая фраза: shippers load, stow, count & sealed — «погружено, размещено, посчитано и опломбировано отправителем».

Эти фразы, иначе называемые «оговорки о неизвестности», создают для перевозчика презумпцию «незнания» о содержимом контейнера. Таким способом оформляется сообщение перевозчика о том, что он принял контейнер к перевозке без проверки содержимого. Иными словами, морской перевозчик, или МТО, утверждает, что контейнер — это одно место, и если возникнут проблемы с грузом, то противное придется доказывать грузовладельцу. Хотим особо отметить, что получить от перевозчика коносамент без таких оговорок фактически невозможно.

Автомобильные перевозчики имеют ограничение ответственности в размере 8,33 единиц СПЗ за 1 кг веса брутто, железнодорожные (в системе ЦИМ-КОТИФ) — 17 единиц и авиационные — 16,67 единиц СПЗ. Железнодорожные перевозчики в системе Соглашения о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС) несут ответственность в размере полной доказанной суммы фактически понесенных убытков.

³ Согласно декларации (заявлению) отправителя (англ.).

⁴ Said to contain / Said to be (англ.).

Все вышесказанное обуславливает необходимость страхования грузов при их перевозке морским путем.

Казалось бы, что может быть проще? В INCOTERMS® 2010 есть два термина (CIF и CIP), касающиеся страхования, которые возлагают обязанности по страхованию на продавца, несмотря на то, что транспортировка осуществляется за счет покупателя (стоимость страхования и транспортировки входит в стоимость товара). Но после отгрузки товара у продавца полностью исчезает страховой интерес в этом товаре. Поскольку при этом продавец обязан обеспечить страхование груза, он выбирает самый дешевый вариант (вариант «С» Условий страхования грузов Института лондонских страховщиков). По мнению Я. Рамберга, это объясняется тем, что продавец необязательно должен знать пожелания покупателя по расширению страхового покрытия, если только не был проинформирован об этом самим покупателем. Это означает, что покупатель при желании должен или сам обеспечить дополнительное страхование, или договориться с продавцом о расширенных условиях страхования [3].

При выборе размера страхового покрытия важно учитывать, что по статистике наиболее частыми причинами утраты или повреждения товаров в пути являются воровство, воздействие влаги, поломка или загрязнение, а такие риски покрываются исключительно вариантом «А» Условий страхования грузов Института лондонских страховщиков (ILU). При этом необходимо помнить, что, в соответствии с этими же условиями, страховое покрытие вообще не предоставляется в связи с ущербом, нанесенным вследствие умышленного неправомерного поведения застрахованного лица или внутреннего порока товара (например, ненадлежащей упаковки или подготовки к перевозке).

Необходимо помнить, что страховщик всегда имеет право на регрессный иск к непосредственному причинителю вины — например, против перевозчиков или МТО, — для чего грузовладелец обязан будет передать страховщику набор транспортных или иных документов, позволяющих ему реализовать это свое право (например, оригиналы транспортных накладных, коммерческие акты, инвойсы, упаковочные листы и пр.). Поэтому перед подписанием договора страхования грузовладельцу следует внимательно изучить раздел,

¹ Специальные права заимствования — Special Drawing Right (англ.).

² Детали сообщены отправителем и перевозчиком не подтверждаются (англ.).

касающийся предоставления документов в страховую компанию, и ответить самому себе на вопрос: смогу ли я предоставить весь требуемый набор?

Непередача какого-либо документа в страховую компанию является веским основанием в отказе в выплате вам страхового возмещения. Однако у грузовладельца есть отличная возможность передать всю ответственность за сохранность товара перевозчику основным видом транспорта. В железнодорожных (в системе ЦИМ-КОТИФ) и авиаперевозках существует понятие «перевозка грузов с объявленной ценностью», аналогично «застрахованный коносамент» (insured bill of lading) в морских. В этом случае ответственность перевозчика будет равна объявленной стоимости груза. Исключение — международные автомобильные перевозки: ст. 41 Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов [5] не допускает такой возможности [6].

Рекомендовано

В заключение попробуем дать читателю несколько рекомендаций по выбору правильного условия поставки товара и минимизации рисков, связанных

с самой поставкой, — рисков не только транспортных, но и финансовых, и коммерческих. Наши рекомендации в первую очередь касаются участников ВЭД, не занимающихся торговлей массовыми наливными и навалочными грузами, т. е. речь идет о грузах с относительно высокой стоимостью и грузах, обычно перевозимых в контейнерах.

- Самым разумным будет совместить момент перехода рисков от продавца на покупателя с моментом перехода прав собственности на товар.

- Момент оплаты за товар следует максимально приблизить к месту перехода прав и ответственности. Сделать это можно при помощи методов расчетов на инкассо или с использованием аккредитива. В этом случае покупатель может быть уверен, что существует транспортный документ, подтверждающий сам факт отгрузки товара в ваш адрес.

- Если вы только начали работать с конкретным покупателем или у вас есть пусть даже самые минимальные основания сомневаться в его порядочности или платежеспособности, то используйте для расчетов подтвержденный аккредитив.


- Застрахуйте все риски возможной утраты и/или повреждения товара от момента перехода к вашей стороне всех рисков и прав собственности на него. **Т**

Литература

1. Голубчик А. М. О транспортной экспедиции, русском языке и здравом смысле // Вестник транспорта. 2010. № 2. С. 26–29.
2. Фоновина О. В. Применение Инкотермс в торговом обороте. Дисс. канд. юрид. наук. М., 2006.
3. Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. 4-е изд. Публикация ICC № 711 / пер. с англ. под ред. Н. Г. Вилковой. М.: Инфотропик Медиа, 2011.
4. Международная конвенция об унификации некоторых правил о коносаментах 1924 г., в редакции протоколов 1968 и 1979 гг.
5. Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов, принятая 19 мая 1956 г.
6. Холопов К. В. Международное частное транспортное право. Анализ норм международного и российского транспортного права: учеб. пособие. М.: Статут, 2010.

СитиТрансЭкспо

VI специализированная выставка оборудования и технологий для городского пассажирского транспорта
16-19 апреля 2013 г.
Москва, Комплекс Гостиный Двор и Васильевский спуск



citytransexpo

Официальная поддержка:
 - Государственная Дума РФ
 - Московская городская Дума
 - Министерство транспорта РФ

Тематические разделы:

- ▶ Электрический транспорт: трамваи, троллейбусы, метро, легкое метро, скоростной трамвай;
- ▶ Автобусы;
- ▶ Такси: легковые таксомоторы, маршрутные такси;
- ▶ Инфраструктура городского наземного транспорта. Оборудование для сервисных центров;
- ▶ Городской железнодорожный транспорт;
- ▶ Велосипедный транспорт. Велотранспортная инфраструктура;
- ▶ Запчасти, комплектующие, шины;
- ▶ АЗС, топливо, смазочные материалы;
- ▶ Оборудование для транспортно-пересадочных узлов, парковок, остановок;
- ▶ Информационные технологии на пассажирском транспорте. Оборудование для контроля безопасности пассажирских перевозок;
- ▶ Интеллектуальные транспортные системы управления пассажирским транспортом;
- ▶ Услуги перевозчиков;
- ▶ Лизинг. Страхование;
- ▶ Специализированные СМИ.

В рамках образовательной и деловой программы Выставки: конференция, семинары, „Круглые столы“ по проблемам внедрения инновационных технологий в развитие инфраструктуры городского пассажирского транспорта, презентации продукции участников.

Дирекция:
 Тел./факс: +7 (495) 580-3028
 E-mail: info@citytransexpo.com
 www.citytransexpo.com